

94098

# **VISÃO MUNDIAL INTERNACIONAL**

**PROGRAMA DE RECUPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO AGRÍCOLA  
(FINANCIADO PELA USAID)**

**O SECTOR FAMILIAR E A COMERCIALIZAÇÃO AGRÁRIA  
NA REGIÃO CENTRAL DE MOÇAMBIQUE.  
UM DIAGNÓSTICO RÁPIDO**

**Luiz Carlos Fabbri  
Janeiro de 1995**

"O que nós aprendemos do desenvolvimento? O desenvolvimento não diz respeito à grande maioria da população"

*Arthur Lewis*

"... a economia de mercado é a ligação, o motor, a zona estreita mas viva donde jorram as incitacões, as forças vivas, as novidades, as iniciativas, as múltiplas tomadas de consciência, os crescimentos e mesmo o progresso."

*Fernand Braudel.*

## ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO
2. CONTEXTO POLÍTICO- INSTITUCIONAL E PROGRAMAS DO SECTOR AGRÁRIO
3. A SITUAÇÃO DA COMERCIALIZAÇÃO AGRÁRIA HOJE
4. OS GRANDES DESAFIOS DO SECTOR FAMILIAR
5. ALGUMAS PROPOSTAS DE INTERVENÇÃO DO ARDP

### ANEXOS

1. VISITAS E ENCONTROS EFECTUADOS
2. DOCUMENTAÇÃO PRINCIPAL CONSULTADA

# 1. INTRODUÇÃO

A **Visão Mundial Internacional** começou a incorporar acções de desenvolvimento em seus programas para o sector agrícola em Moçambique desde 1990. Durante o período 1991/4 um **Programa de Recuperação e Desenvolvimento Agrícola (ARDP)** foi realizado, com o apoio financeiro da **USAID**, tendo distribuído em larga escala sementes e utensílios agrícolas, ao mesmo tempo em que se iniciava um amplo programa de investigação agronómica aplicada e de reforço dos serviços de extensão rural, focalizando sempre a região Centro do País.

Com o advento da Paz e o progressivo reassentamento das populações rurais, as condições se tornaram ainda mais propícias para o alcance da autosuficiência alimentar e o arranque de um processo de efectivo desenvolvimento rural. Nesta perspectiva, a **Visão Mundial Internacional** resolveu submeter à **USAID** um programa, também entitulado **ARDP**, para dar continuidade ao seu trabalho naquela região do país. Em termos globais, o novo **ARDP** visa promover o aumento dos excedentes agrícolas, reforçando a participação dos pequenos produtores no processo da comercialização agrária e a melhoria do rendimento familiar em zonas rurais das Províncias de Tete, Zambezia e Sofala.

O **ARDP** parte do pressuposto de que a melhoria do desempenho técnico-produtivo dos camponeses, tal como vem ocorrendo, e o conseqüente aumento dos excedentes, está a colocar a necessidade de melhorias nas estruturas e práticas da comercialização agrária, de modo que seus benefícios revertam ao sector familiar. Trata-se, por outras palavras, de conjugar o desenvolvimento tecnológico da agricultura com um enfoque de participação e diversificação em benefício dos camponeses, que tome em conta as restrições e possibilidades colocadas pela reactivação do mercado em Moçambique.

Os objectivos do **ARDP** podem ser assim enunciados da seguinte forma:

- Melhorar o acesso dos camponeses aos mercados e ampliar a sua participação no processo da comercialização agrária.
- Promover a diversificação das culturas e outras actividades no seio das famílias camponesas, de modo a responder melhor às oportunidades do mercado e aumentar os rendimentos monetários.

O presente documento se inscreve na participação do autor numa equipa que levou ao cabo um diagnóstico rápido de mercado ("rapid marketing appraisal"). No capítulo 1º. se analisa o quadro mais geral de políticas, instituições e programas do sector agrário em Moçambique. No 2º. se sistematiza a informação recolhida nos distritos visitados sobre a situação e as tendências dos mercados rurais hoje. No 3º. são focalizados e analisados os principais obstáculos e desafios que enfrenta o sector familiar para traduzir em ganhos efectivos os resultados do seu esforço produtivo. Finalmente, no capítulo 4º. são apresentadas algumas ideias de possíveis intervenções do **ARDP** para o alcance dos seus objectivos.

## 2. CONTEXTO POLÍTICO-INSTITUCIONAL E PROGRAMAS DO SECTOR AGRÁRIO

Este capítulo se propõe a examinar de forma panorâmica o papel actual das políticas e instituições que se orientam na perspectiva do desenvolvimento agrário do País, assim como o estágio de execução em que se encontram alguns instrumentos e programas do sector, quer governamentais ou não. Neste exame, serão passadas em revista as principais questões que tem a ver com o avanço da comercialização agrária do ponto de vista do sector familiar da agricultura, que é o grupo-alvo do ARDP.

Como é bem conhecido, Moçambique emerge de um período de turbulências, que causou graves danos à sua estrutura agrária e económica em geral e levou a uma quase paralisia do Estado até a conclusão do processo eleitoral e a tomada de posse de um novo governo. É natural, portanto, que muitas das políticas e programas que examinaremos estejam num estágio embrionário ou de relance. Com a conquista da paz e uma provável estabilidade institucional está configurado um período de transição, aliás de várias transições. A que nos interessa aqui é a da progressiva rearticulação da economia rural, sob o impulso conjugado da acção dos agentes no mercado e do desempenho destes novos instrumentos que se forem forjando. Pretendemos fazer uma breve avaliação qualitativa da influência que estas políticas e programas poderão exercer no curto prazo sobre o modo de funcionamento das economias e dos mercados rurais, do ponto de vista dos objectivos do ARDP.

### *As bases da política agrária*

Desde 1993, uma nova política agrária vem sendo preparada ao nível do Ministério da Agricultura, tendo como eixos principais os pequenos produtores e as culturas alimentares. O objectivo consiste em definir acções estratégicas visando o acesso, a posse e a gestão de recursos naturais, o emprego de tecnologia de baixo custo e o aumento do rendimento e do emprego nas zonas rurais. O Estado deveria, em consequência, forjar instrumentos para o fornecimento de material reprodutivo, a investigação, a extensão e o apoio ao sector agrário em geral, além de propiciar um quadro legal e normativo favorável ao desenvolvimento.

A gestação desta nova política agrária foi concebida sob a égide de um Programa Nacional para o Desenvolvimento do Sector Familiar Agrário, denominado Pré-programa, que deveria coordenar unidades e programas do Ministério da Agricultura, com um objectivo de capacitação institucional e tradução prática da prioridade política atribuída ao sector familiar.

Contudo, o Pré-programa deverá concluir em Abril de 1995 e os seus resultados tem sido bastante matizados. Embora tenham sido preparados planos directores de investigação e extensão, a formulação de políticas propriamente, que deveria articular, entre outros, comercialização e crédito agrários, foi considerada pouco aprofundada.

Embora se pretenda uma extensão do Pré-programa, um novo Programa Nacional de Desenvolvimento Agrário, designado PROAGRI, deverá entrar em acção, com execução prevista para um ano.

Portanto, ao nível de Ministério da Agricultura parece que não existem ainda instrumentos concretos que possam ser tomados como bases de referência para a consecução dos objectivos do ARDP, embora não caibam dúvidas quanto à sua convergência com a política geral enunciada.

O Instituto Nacional de Desenvolvimento Rural (INDER) foi criado com o objectivo de coordenar acções de desenvolvimento rural através da realização de programas integrados e do estabelecimento de alguns mecanismos de coordenação institucional.

O crédito rural é um domínio que tem estado sob a alça de mira do INDER. O seu Presidente foi nomeado Presidente do Fundo de Fomento Agrário e Desenvolvimento Rural (FFADR), uma instituição dependente do Ministério da Agricultura, que se havia concentrado no financiamento de projectos governamentais via Orçamento Geral do Estado, postergando sempre o crédito aos produtores rurais, embora isto fizesse parte do seu mandato. No quadro do INDER, consultorias e seminários sobre a matéria se sucederam, o que permitiu definir os contornos de uma estratégia de intervenção de ONGs no crédito rural, com o INDER forjando-se um papel de promoção e procura de financiamentos das iniciativas a propor. Esta estratégia tem contudo um carácter demasiado fluido, não tendo ainda surtido nenhum efeito prático significativo.

De modo geral, o conjunto do trabalho do INDER, parece estar num estágio embrionário ou inicial, não havendo ainda propostas de trabalho concretas nos domínios da comercialização, do crédito e do associativismo.

Em Moçambique se vive também um quadro de transição entre situações emergenciais, mais ou menos pronunciadas em diversas áreas geográficas, e uma nova situação, dita de reconstrução. Dentre os distritos visitados, Mutarara e Caia vivem ainda situações de extrema carência, com uma actividade comercial incipiente. Ora, a forma como esta transição se executa poderá produzir maior ou menor impacto sobre o sector agrário. A política governamental, que tem na Comissão Executiva Nacional de Emergência (CENE) seu principal órgão de execução, preconiza que o atendimento de emergência às populações mais vulneráveis deverá prosseguir, combinando reabilitação e busca da segurança alimentar. Contudo, tanto da parte de alguns doadores como de governos provinciais ou distritais, a ajuda de emergência ainda deveria ter livre curso, e as notícias sobre a seca ganham um carácter alarmista. Segundo se comentou no PMA "está difícil sair da emergência". Evidentemente que a questão de como prosseguir com acções de emergência sem criar obstáculos a uma retomada da produção agrícola está na ordem do dia.

Em conclusão, pode-se constatar que o quadro geral da política agrária apresenta ainda esboços, indefinições, preparativos e primeiros passos, o que corresponde à situação de transição. Por outro lado, a carência generalizada de recursos humanos e financeiros e a debilidade do aparelho institucional não faz antever um papel relevante dos órgãos governamentais centrais ou provinciais nos próximos anos no que diz respeito ao desenvolvimento rural. O objectivo do ARDP, de ampliar o espaço do sector familiar na comercialização agrária, deverá ser portanto examinado no quadro de instrumentos e programas específicos.

### *Instituições e programas do sector agrário*

A seguir são passados em revista instrumentos com incidência particular nos objectivos do ARDP, como são a comercialização, o crédito, a informação de mercado, a ajuda alimentar e programas do sector agrário, bem como a proposta de integração de camponeses organizados no quadro de uma organização não governamental recém criada.

#### *Instituto de Cereais de Moçambique (ICM)*

O ICM é uma instituição do Estado que reassume a designação homónima da entidade precursora da AGRICOM no período colonial. Criado em Janeiro de 1994, o ICM só começou efectivamente a funcionar em Agosto desse ano.

A função do ICM é a de adquirir cereais à porta de seus armazéns a um preço mínimo a comerciantes, só o fazendo a produtores em último recurso, ou seja, quando não haja comerciantes para escoar a produção de uma dada localidade. Com isso, o ICM oferece um mercado garantido para os comerciantes, promovendo assim a reactivação do comércio rural.

Como instituição do Estado, o ICM deveria assumir o seu mandato com fundos públicos. Isto já não ocorreu em 1994, obrigando-o a recorrer ao financiamento bancário, e provavelmente não ocorrerá em 1995, dado o atraso na aprovação do Orçamento Geral do Estado. Tendo que honrar seus empréstimos, o ICM poderia ver-se assim obrigado a rentabilizar sua actividade, correndo o risco de transformar-se num concorrente público do sector privado.

O nível de intervenção do ICM em 1994 foi bastante elevado, tendo adquirido 50% da produção comercializada de milho. Em Tete, por exemplo, o ICM comprou 40% de milho e 30% de feijão, fazendo uso de 12 armazéns distritais e um provincial.

O preço mínimo é estabelecido para todo o país, embora localmente se procure tomar em conta os custos de transporte. O facto de ser nacional contudo, dada a segmentação do mercado, evoca uma certa rigidez, que poderá dificultar aqui ou ali o estímulo que os preços possam trazer à produção agrícola. Além, disso, parece que há alguma preocupação em não fixar preços mínimos demasiado elevados para não alijar comerciantes mais débeis.

A divulgação do significado dos preços mínimos e do nível de preços parece não ter sido suficiente. Encontramos muita incompreensão e o mesmo desinformação na maior parte dos distritos visitados. Por outro lado, a correlação de forças entre pequenos produtores e comerciantes não favorece um quadro propício para negociações de preços. De forma bastante generalizada, os camponeses tem vendido sua produção de milho a preços inferiores e bastante inferiores ao mínimo estabelecido, algumas vezes chantageando e ameaçando os camponeses. Estes, por sua vez, assumem o preço estabelecido como a tabela do governo e não encontram meios para fazê-la respeitar.

Em 1995, ainda contando com fundos do Estado, o ICM pretende comprar os seguintes volumes (em ton) nas províncias em que o ARDP actua:

	milho	arroz	mapira	feijão
Zambézia	10.000	500		300
Tete	6.000		5	500
Sofala	2.000		200	

As metas de compra para Sofala e Zambézia são de 70 e 40% do milho a comercializar, com uma média nacional de 50%.

A implementação da política do ICM poderá gerar alguns efeitos negativos sobre o desenvolvimento da comercialização agrária do sector familiar:

- A escassez de fundos públicos poderia gerar uma contínua tensão entre reduzir o seu volume de compras e rentabilizar a actividade. A medida que o comércio rural se reactive poderá mesmo produzir-se uma reacção corporativa da instituição. Em qualquer caso, esta situação não favorece a compra dos excedentes camponeses de cereais a preços compensadores.

- A forma de actuar do ICM conduz ao restabelecimento da rede comercial rural formal de comerciantes, grossistas e armazenistas, em detrimento dos mercados e comerciantes rurais informais. Na ausência de financiamento público, o ICM poderia inclusive ser levado a repassar financiamentos bancários com juros reduzidos ou mesmo sem juros a comerciantes estabelecidos. A cristalização de uma economia de mercado estruturada desta forma tende a dificultar uma das vias de maior acesso à participação do sector familiar na comercialização agrária, que são os mercados rurais.

- A opção preferencial pelos comerciantes credenciados não vem acompanhada de qualquer exigência com respeito aos preços ao produtor ou mecanismo de control sobre as margens dos comerciantes. Os comerciantes são protegidos com um mercado assegurado, mas os camponeses só podem contar consigo próprios para fazer valer os seus direitos.

À guisa de conclusão seria interessante indagar sobre a efectividade de uma política pública que não dispõe dos mecanismos ou dos recursos financeiros para concretizar-se. Se a correção de rota não for possível, a abertura ao capital privado para a gestão das infraestruturas e meios de transporte que constituem o património do ICM talvez fosse mais benéfica aos pequenos produtores, porque tornaria o mercado mais transparente.

#### *Banco Popular de Desenvolvimento*

O BPD tornou-se um banco de índole comercial, orientando para o sector agrário. Tendo financiado no passado empresas estatais que se tornaram inadimplentes, e vivendo hoje uma situação financeira difícil, o BPD se vê pressionado a rentabilizar as suas operações. Esta situação não é de molde a favorecer a assunção de riscos, próprios à actividade agrícola, e talvez mais elevados ainda com pequenos produtores na fase actual.

O crédito corrente do BPD aumentou em 1994, a ponto do seu Director Agrário afirmar que não houve restrição de crédito este ano para bons negócios. O crédito flui porém para um reduzido numero de empresas em cada provincia, com uma certa tradição na praça ou consideradas mais rentáveis, e se concentra principalmente na actividade comercial, como pudemos constatar na delegação de Tete do BPD. Algumas poucas assim chamadas "experiências" com o sector familiar, de cunho muito reduzido e em condições muito particulares, confirmam a regra. Não deixa de ser surpreendente, porém, que em todos estes casos se fale de altas taxas de reembolso e muita honestidade da parte dos camponeses.

Em 1995, o BPD prevê conceder um volume de empréstimos da ordem dos 80 milhões de contos, supondo uma rotação do capital de seis vezes ao ano, com a seguinte distribuição.

Agricultura	10%
Comércio	35%
Comercialização agrária	30%
Outros (habitação, consumo)	25%

As prioridades para concessão de crédito por províncias seriam as seguintes:

1	2	3
Nampula	Sofala	restantes
Cabo Delgado	Zambézia	
Gaza	Manica	
	Tete (em particular Angónia)	

A actividade bancária em Moçambique está sendo reestruturada e desregulamentada, tendo já sido liberada a taxa de juros e abolidos os plafonds de crédito. O Banco de Moçambique passou com isso a controlar somente os activos líquidos dos bancos (circulantes e realizáveis), pretendendo tornar mais flexível a gestão bancária. Isto evidentemente amplia as possibilidades de negociação, permitindo adequar taxas de juro e prazos de reembolso e favorecendo os agentes mais bem implantados no mercado.

O sector familiar poderia beneficiar-se destas mudanças, acrescidas no caso do BPD pela extensa rede de agências e postos nas zonas rurais que este possui. O BPD, no entanto, não tem experiências sólidas nem grandes competências de trabalho com camponeses, mesmo quando organizados. Afora as "experiências", os camponeses só tem podido beneficiar-se de créditos indirectamente, via empresas ou projectos, e quase exclusivamente para culturas de rendimento.

#### *Alguns programas do sector agrícola*

Passamos a descrever na sequência alguns programas seleccionados que guardam uma certa relação com os objectivos do ARDP, ainda que actuem em áreas distintas.

#### *Nas áreas da comercialização e crédito*

- **Reabilitação de Serviços Agrícolas.** Financiado pelo Banco Mundial e executado pelo BPD. Actuando nas províncias de Nampula e Cabo Delgado, nele se prevê o crédito a grupos de agricultores familiares para a produção de algodão e venda a empresas agrícolas. As condições requeridas para os empréstimos foram consideradas muito exigentes para o sector familiar, o que retardou o seu arranque. Houve uma reformulação, mas o BPD ainda alega não possuir suficientes garantias, estando a negociar um fundo de garantia com o governo.

- **Reabilitação e Desenvolvimento Agrícola.** Projecto similar para as províncias de Gaza e Inhambane, enfrenta os mesmos percalços.

- **Alívio à Pobreza.** Financiado pelo BAD e executado pelo BPD. Seu alvo é a população vulnerável, constituída principalmente por repatriados e afectados. Prioriza na área do ARDP, as províncias de Zambézia e Tete. Adopta um enfoque de grupo e pretende dar empréstimos para pequenos investimentos a taxas de 38% ao ano, com reembolso em 3 a 5 anos. Pretende trabalhar com organizações intermediárias, como ONGs. Começou recentemente e avança lentamente, não tendo recebido ainda propostas de projectos agrícolas.

- **Reabilitação da Rede Comercial.** Financiado pela Caixa Francesa de Desenvolvimento e executado por instituições bancárias que desejam participar. Funciona em carácter experimental em Cabo Delgado. Suas condições são bastante favoráveis: 8 anos, 2 anos de graça, taxa de juros de 15%, porém empréstimos estipulados em divisas (FF).

- **Crédito descentralizado.** Financiado pela Caixa Francesa de Desenvolvimento, deverá ser executado sob a égide do Banco de Moçambique. Encontra-se em fase final de preparação, propondo-se a criar uma rede de caixas de poupança e crédito em zonas rurais. Neste caso, o risco de câmbio é do Banco de Moçambique, prevendo-se a criação de um fundo de garantia para facilitar a intervenção das instituições bancárias na concessão do crédito.

Os projectos acima brevemente descritos tem todos algumas características comuns de interesse para o ARDP:

- Beneficiam intervenientes de base no mercado primário (produtores, comerciantes locais).
- Servem-se da rede bancária para o serviço de crédito.
- Propoem-se a introduzir algumas das chamadas inovações financeiras (grupos solidários, vinculação poupança- crédito, fundos de garantia, rotatividade dos fundos de crédito).
- Representam formas diversas de equacionar e suprir as limitações das instituições bancárias.

#### *Na área da informação de mercado*

O acompanhamento da evolução dos mercados rurais através de indicadores apropriados é um elemento crucial para que os intervenientes possam conhecer e agir frente às condições particulares da oferta e da demanda em diversos periodos do ano e zonas rurais.

- Sistema de Aviso Prévio. Apoiado pela FAO, produz e difunde periodicamente informações sobre o estado das culturas e suas condicionantes. O projecto realiza prognósticos sobre os rendimentos e os resultados esperados das colheitas por zonas agrícolas, bem como sobre os níveis de excedentes que se podem atingir. Funciona na Direcção Nacional de Agricultura.

- Segurança Alimentar. Financiado pela USAID e Banco Mundial, funciona na Direcção de Económia Agrária. Está a criar um Sistema de Informações do Mercado Agrícola (SIMA), em colaboração com a Universidade Estadual de Michigan. Estão sendo realizados estudos de mercados rurais para definir os níveis e tipos de informação a recolher. Uma metodologia experimental está sendo colocada em prática. Produz-se um boletim mensal com informações sobre preços e sua evolução, e apreciação qualitativa da oferta de produtos agrícolas nos mercados.

#### *A ajuda alimentar*

Num outro plano, cuja relevância não pode ser descurada, há que ter em conta o impacto dos programas de ajuda alimentar e das importações de grãos na comercialização dos excedentes agrícolas do sector camponês.

Os déficits alimentares são particularmente graves no Centro do país. Segundo uma estimativa do Ministério da Agricultura (Sistema de Aviso Prévio), haveria um déficit nacional de 300 mil ton, exceptuando-se os fornecimentos de ajuda alimentar que seguem os canais da rede comercial, o qual se distribuiria da seguinte forma nas províncias abarcadas pelo ARDP.

Zambézia	-	100 mil ton
Sofala	-	100 mil ton
Tete	-	60 mil ton

Portanto, 85% da ajuda alimentar, que seria distribuída directamente por organizações humanitárias incidiria na área do ARDP.

Existem compromissos dos doadores em adquirir cereais no mercado nacional. Mas nem sempre isto é possível devido sobretudo aos elevados custos de transporte. Segundo o Director do ICM costuma ser mais barato o transporte de carga da Europa a Moçambique que o custo de cabotagem do Norte ao Sul do país.

O milho comprado no Zimbabwe ou África do Sul custa por volta de US\$120/ton, colocado num armazém em Maputo, ou seja cerca de 840 MT/kg. A este preço, o custo do transporte interno retira muitas vezes qualquer possibilidade de competitividade ao milho nacional. No caso dos excedentes de milho no Norte do país, onde geralmente há superávits regionais, poderia ser mais barato exportar a um país vizinho e importar da África do Sul ou do Zimbabwe.

Esta compressão sobre os preços que o mecanismo da ajuda alimentar causa, provoca reacções em cadeia de armazenistas e comerciantes, fornecendo-lhes uma boa defesa para não pagarem preços melhores aos produtores.

Por sua vez, informações fornecidas pelo PMA apontam para a existência de importantes estoques de milho amarelo na África do Sul, o que reforçaria a influência potencialmente negativa sobre a produção e o escoamento do milho nacional.

Portanto, o incentivo à produção de excedentes pelo sector familiar na área do ARDP obriga a uma sintonia mais fina na programação da ajuda alimentar, a qual deveria poder assumir um carácter mais subsidiário, visar o abastecimento das zonas mais remotas e carentes, o mais para o final possível das campanhas e uma vez esgotadas as possibilidades nacionais de suprir os mercados a preços razoavelmente competitivos.

### *União Nacional dos Camponeses (UNAC)*

A UNAC é uma organização não governamental, cuja legalização se deu em Dezembro de 1994, a qual tem por objectivo primordial congregar os camponeses organizados de todo o país na defesa dos seus interesses e promover o seu desenvolvimento. Em sua Assembléia Constitutiva em 1993 estiveram representadas 112 Associações, 384 Cooperativas e 31 Uniões Distritais, abrangendo 32 mil famílias camponesas de todas as províncias.

O programa da UNAC se articula em torno dos seguintes pontos:

- Direito à propriedade individual ou colectiva da terra.
- Acesso dos camponeses ao crédito em volume e condições adequadas.
- Criação de um quadro legal propício ao associativismo e ao cooperativismo.
- Alargamento dos direitos sociais dos camponeses.

Possuindo uma estrutura modesta, a UNAC pretende sobretudo desenvolver acções estratégicas de apoio à organização dos camponeses e de formação.

Em matéria de formação, a UNAC reúne uma experiência expressiva, tendo sido organizados cursos para milhares de camponeses nos anos que precederam a sua criação.

A UNAC prossegue organizando cursos de gestão em Maputo para líderes camponeses e cursos a nível local, com recurso a monitores locais formados para este fim. Dispõe de um centro de formação em Maputo e quatro casas para alojamento de alunos. Uma acção piloto de capacitação de camponeses para ajudá-los a pensar e exprimir-se irá começar brevemente.

No apoio à criação de organizações, a UNAC tem por filosofia tomar sempre como ponto de partida e respeitar as formas de organização que os camponeses se dão, procurando aperfeiçoá-las, particularmente democratizando-as. Dito de outro modo, não existem modelos de organização, mas diversas situações, conforme as tradições e as iniciativas locais.

A UNAC executa alguns projectos, com o apoio geralmente de ONGs estrangeiras. O primeiro passo de qualquer destes projectos tem sido, como regra, ajudar os camponeses a elaborarem suas próprias idéias de projectos através de uma metodologia participativa.

O trabalho da UNAC tem a sua fonte de inspiração e suporte principal na União Geral das Cooperativas de Maputo (UGC).

A UGC agrupa 182 cooperativas na cintura periférica da Cidade de Maputo, abrangendo quase 6 mil famílias. Trata-se de um sistema cooperativo polivalente que integra funções económicas e sociais. Desde 1989 sua actividade tem-se concentrado na produção avícola, organizando a produção própria da maior parte dos insumos e serviços requeridos, os quais são fornecidos a crédito. A isto se junta uma importante actividade social, com destaque para a educação de filhos de camponeses. Em 1993, a UGC, que actua em moldes empresariais, obteve um retorno sobre o capital de 142%.

### 3. A SITUAÇÃO DA COMERCIALIZAÇÃO AGRÁRIA HOJE

Neste capítulo são apresentados de forma sistemática os resultados das observações e constatações que levamos a efeito em nossa deslocação a distritos seleccionados que integram o ARDP. Completamente recorreremos a algumas fontes secundárias para uma melhor compreensão e equacionamento de algumas situações observadas.

Os diversos componentes da economia rural e do processo da comercialização agrária serão analisados uma vez mais sob a óptica do sector familiar da agricultura, quer pelas suas implicações directas ou indirectas.

#### *Caracterização das zonas visitadas*

Os distritos visitados permitiram cobrir um leque variado e representativo de actores e processos na vida rural. Foram assim contactados mais de uma centena de camponeses, cerca de uma dezena de agricultores privados, quase cinquenta comerciantes e cinco associações de camponeses, além de responsáveis locais de várias instituições.

Confrontamo-nos também com uma certa diversidade de situações de mercado. Para torná-la mais compreensível estabelecemos uma tipologia, conforme às zonas agroecológicas referidas no documento de projecto do ARDP (cf. White, 1994).

#### *Zonas de planalto das Províncias de Tete e Zambézia (Angónia, Tsangano, Gurud)*

São áreas de grande potencial agrícola e cultivos diversificados. As trocas comerciais com o Malawi jogam um importante papel, principalmente nos casos da Angónia e Tsangano. O grosso dos refugiados já havia retornado para a campanha agrícola 1993/4. Isto e mais o facto das experiências técnicas e comerciais trazidas do Malawi, explica uma maior amplitude da actividade produtiva e uma actividade comercial mais diversificada.

#### *Zonas de Planície do Vale do rio Zambéze (Cain, Mutarara)*

São áreas sujeitas à seca e de solos pouco férteis. Ainda se assiste a um afluxo importante de refugiados. A agricultura retoma os seus primeiros passos e a actividade comercial é ainda muito reduzida e pouco organizada. A situação ainda é em grande medida de carácter emergencial.

Changara, embora possa ser classificada no mesmo grupo, apresenta uma situação um pouco diversificada, dado o peso de pecuária (1º rebanho nacional actualmente) e a importante produção de cebola e alho.

### *Zonas de planície tropical (Nicoadala)*

Nesta área as condições climáticas são menos desfavoráveis que no caso anterior e a produção agrícola se beneficia, no caso de Nicoadala da proximidade do mercado urbano de Quelimane. Como o retorno de refugiados já havia ocorrido na campanha passada, pode-se assistir a um reinício da actividade produtiva e comercial.

### *Apreciação geral da economia camponesa*

A agricultura familiar se articula no seio da economia das famílias camponesas, na qual se entrecem de maneira complexa e variada com um conjunto de outras actividades.

O abandono da situação de emergência significa também a recuperação desta economia camponesa, no quadro de uma nova economia de mercado. Nesta passagem a economia camponesa passa por mutações, guiando-se cada vez mais pela busca de rendimentos monetários.

A agricultura, em primeiro lugar, mesmo continuando como base da subsistência das famílias, tem que orientar-se cada vez mais num sentido comercial, combinando-se com outras actividades económicas e diversas formas de entreejuda.

Camponeses do Gurué, por exemplo, produzem para venda mandioca, mapira e milho, mas também bebidas tradicionais e artesanato. Os homens também se empregam junto a agricultores privados, principalmente para a sacha. Um trabalho de 2 a 3 horas lhes rende 1000 MT. Há também entreejuda em trabalhos mais árduos ou de interesse comum, como capinagem, construção de casas e escavamento de poços. Outro exemplo é o de uma pequena comunidade que visitamos na estrada para o Malawi, próxima a Moatize, que está a viver da venda de lenha e carvão, cujo resultado pretendem empregar na compra de insumos para suas machambas.

A venda de bens artesanais de fabrico local é uma constante em todos os distritos visitados, tais como cestos, bebidas diversas, tijoios, lenha e carvão, utensílios, etc, sugerindo variados caminhos para o sustento das famílias. Produtos agrícolas e artesanais escoados para os mercados mostram que as famílias camponesas, embora em graus diversos, começam a romper a casca da economia de subsistência voltada para o autoconsumo, para participarem do mercado.

Esta confrontação com o mercado coloca velhos problemas novos para os camponeses. Os bens que necessitam adquirir encarecem mais do que os produtos agrícolas que encaminham ao mercado, como regra geral. Akesson (1993) revela que para os distritos de Angónia e Tsangano, tomando o milho como produto-moeda (todos os bens expressos em quantidades de milho), os preços médios pagos por camponeses para a compra de bens de consumo em 1993 tinham aumentado entre 3 a 5 vezes, com relação aos preços de 1982. Esta deterioração dos termos de troca resulta, entre outras razões, da pouca competitividade dos mercados, em que a oferta é atomizada num grande número de produtores e a demanda concentrada num pequeno número de compradores, com frequência um único.

A integração dos camponeses no mercado também provoca tensões de género na economia familiar. É normalmente a mulher quem assume uma responsabilidade mais directa pela subsistência da família produzindo para o autoconsumo, conservando e processando os produtos, buscando formas complementares de rendimento. O homem geralmente assume a responsabilidade pelo cultivo dos produtos comercializáveis, controlando as vendas mais importantes e retendo as quantias obtidas. O acréscimo de rendimentos que acompanha uma maior participação do sector familiar no processo da comercialização tende a ficar sob o control do homem, cujas prioridades primeiras nem sempre ou não necessariamente respondem às necessidades da família.

## *Agricultores e comerciantes privados*

Grande parte dos pequenos agricultores privados contactados, no Gurué, no Domwe, em Changara e mesmo em Tete e Quelimane, são primordialmente comerciantes que tem na agricultura uma espécie de actividade refúgio que suporta a actividade comercial. Alguns poucos são camponeses que evoluíram, caso em que dispõem de maior capacidade técnica. Um comerciante de Changara, sr. Zeca Samisson, é um caso típico. Começou como agricultor, abraçando progressivamente a actividade comercial, abrindo sucessivamente duas barracas em mercados locais, e em princípios de 1994, uma loja na sede do distrito. Fez questão, no entanto, de manter a sua actividade agrícola a qual é conduzido no âmbito de sua própria família. Cultiva hoje cereais e hortícolas em duas épocas numa área de cerca de 5ha. Como ele próprio diz "não precisa comprar comida": a família subsiste com os produtos da machamba, vende os excedentes nos seus estabelecimentos e compra bens de consumo para vender, ou seja quase todo o lucro da loja retorna à actividade comercial. Esta estratégia comercial de pequenos comerciantes-agricultores é bastante difundida, com maior ou menor êxito, sendo muito raro encontrar-se o que se poderia chamar de comerciantes puros.

Estes comerciantes-agricultores possuem em geral um espírito individualista, desconfiando ou mesmo rejeitando qualquer forma de associação para resolver seus problemas comuns. Esta parece ser a visão predominante entre os comerciantes contactados no Gurué, por exemplo. Merece destaque, neste contexto, a criação de uma Associação dos Agricultores do Domwe e o seu espírito unitário. A Associação congrega 21 membros cultivando áreas entre 10 a 300 ha, e em uníssono pretende um camião para escoar sua produção. De todo o grupo não mais que 2 ou 3 eram originariamente agricultores.

## *Empresas agrárias e camponeses*

Há na área do ARDP algumas empresas que se dedicam a culturas de rendimento, como chá, copra, cajú e algodão. Estas empresas são de propriedade de grupos económicos tradicionais ou então são ex-empresas estatais em processo de privatização. Conseguem obter grandes fatias do crédito agrícola e algumas vezes financiamentos externos. O sector camponês joga em geral um papel importante, embora sob variadas formas, nas culturas de rendimento. As empresas agrárias costumam repassar o crédito a camponeses e prover às suas necessidades. Na situação actual, como no caso da MADAL na Zambézia, estas empresas tem intervido directamente na comercialização agrária, escoando produtos, armazenando-os e algumas vezes apoiando na sua distribuição.

## *Os intervenientes na comercialização agrária*

Descrevem-se a seguir o papel e a situação de cada um dos intervenientes no processo da comercialização.

**Camponeses.** Os camponeses vendem seus produtos a um comerciante local ou em mercados locais, sendo mais raros aqueles que conseguem encaminhar seus excedentes às sedes de distritos ou capitais provinciais.

No passado havia uma rede de comerciantes rurais ou cantineiros que, possuindo lojas ou postos, adquiriam os excedentes da produção camponesa em campanhas de comercialização. Esta rede foi bastante destruída, conseguindo-se manter em alguns pontos esparsos, embora haja projectos de recuperação.

Uma boa parte da produção familiar é hoje escoada por vias informais. Por um lado, tem-se comerciantes ambulantes de diversos matizes que chegam com seus camiões, muitas vezes trazendo produtos de troca. Os camponeses necessitados ou atraídos por estes produtos, vendidos em geral a preços substancialmente mais elevados, são compelidos a vender toda ou quase toda a produção.

Aquilo que o camponês consegue conservar, resistindo ao apelo da troca por bens de consumo, é vendido pouco a pouco nos mercados locais. Conspira contra esta estratégia a carência de celeiros locais familiares ou comunais. Segundo dados divulgados pelo Sistema de Aviso Prévio do Ministério da Agricultura, somente 15% dos camponeses estaria conseguindo reter uma parte da sua produção de milho até à colheita seguinte.

Em localidades como Ulongwe, Domwe e Liquari encontram-se mercados locais com um razoável sortimento de produtos. Ali são realizadas feiras, uma ou duas vezes por semana, às quais costumam chegar camponeses com seus produtos, agrícolas ou não.

Nas zonas de fronteira, como o Domwe, existe um intenso comércio com os países limítrofes. Os camponeses do Domwe costumam escoar individualmente os seus produtos ao Malawi em carroças, conservando uma parte para o seu autoconsumo. Para estes camponeses, que pertencem à mesma etnia dos seus parceiros malawianos, não existem propriamente fronteiras, mas sim mercados, que infelizmente se encontram além de uma certa demarcação arbitrária do território, que só pode ser um estorvo.

O camponês, como regra geral, procura calcular aquilo que deve vender para comprar o que necessita. Do seu ponto de vista, o melhor seria vender pouco a pouco, para ter mais segurança e obter melhores preços. Se os preços dos bens que necessita são muito elevados ou se se criam novas necessidades, esta estratégia do camponês vai por terra. Seu bem estar passa a depender do seu poder de compra.

Associações camponesas operando no sector da comercialização são em pequeno número. Em Ntemangau encontramos uma União de Camponeses, agrupando 2 cooperativas e 2 associações. Esta organização dispõe de um camião, que na ocasião se encontrava avariado, o qual costuma escoar a produção dos membros a um custo bastante inferior ao praticado no mercado (10 contos por pessoa e 6 contos por saco de 90 kg).

Do ponto de vista do seu volume físico, no quadro de uma campanha ainda fraca, os camponeses não tinham encontrado nenhum problema para vender sua produção. Mesmo no caso da Angónia, em que as distâncias aos mercados são maiores, o milho que se estava a vender nos mercados locais provinha do Malawi. Os camponeses produtores de arroz da Zambézia também tinham conseguido vendê-lo nos mercados mais próximos, suplantando assim o mau funcionamento da rede comercial. Somente encontramos problemas de escoamento com algumas culturas de rendimento, como o girassol e o algodão. Em Tsangano havia também cerca de 200 ton de trigo, que não havia podido ser escoado para Malawi, facto este que não era do conhecimento do director geral do ICM.

**Comerciantes locais.** O comércio estabelecido, como é por demais conhecido, foi muito afectado pela guerra. Lojas, armazéns e meios de transporte foram destruídos ou se encontram em péssimo estado, o que somado ao longo período de inactividade, levou os comerciantes a uma séria descapitalização e dívidas pendentes com a banca. Os comerciantes não se sentem assim aptos a enfrentar sozinhos os elevados custos implicados na retomada de suas actividades comerciais, como são os juros bancários ou as despesas com transporte e armazenagem.

Em alguns distritos, como são os casos do Gurué e da Angónia, a actividade comercial começa a ganhar um novo impulso, apesar das restrições. Os problemas enfrentados pelos comerciantes tomam contudo ainda mais precária a situação do camponês. A sua produção ou não é comprada, ou o é a preços inferiores ao mínimo e há notícias de manipulações de pesos e medidas. Há produtos perecíveis, como hortícolas e frutos, que muitas vezes são rejeitados por comerciantes, principalmente em zonas mais remotas.

Os comerciantes se defendem. Falam das ganâncias dos armazenistas provinciais que controlam o mercado, da limitada capacidade de armazenagem nos distritos, da falta de transportes e das estradas em más condições de circulação

**Armazenistas.** À semelhança dos comerciantes, também estão descapitalizados. No passado, o armazenista funcionava como um agente de crédito aos comerciantes, fossem locais ou grossistas distritais, o que hoje é raramente o caso.

A importância do armazenista é crucial porque funciona como um mercado terminal de concentração de produtos, servindo de elo entre a produção e a distribuição. A concorrência com os produtos provenientes da ajuda alimentar e o elevado custo de transporte não favorecem o armazenista neste papel. O armazenista acaba adquirindo os produtos a um preço muito baixo, prejudicando em última instância os produtores. Em Quelimane se tem notícia inclusive de armazenistas que estão a comprar directamente aos camponeses.

**Instituto de Cereais de Moçambique.** Embora o ICM tenha comprado em média 50% da produção comercializada de milho no país, o seu nível de inserção é dos mais variados. Há distritos, como Caia ou Mutarara, em que está completamente ausente. A sua frota ficou muito reduzida e tem uma idade média de 10 anos.

Em geral, diversos intervenientes, cada um à sua maneira, não estão satisfeitos com actuação do ICM neste seu curto período de existência. Perante os comerciantes, a sua imagem é ainda a do Estação, que utiliza meios e recursos em seu próprio benefício. Os camponeses gostariam de vender ao ICM, como o faziam no passado com a AGRICOM, e não estão satisfeitos com os preços.

**Organizações humanitárias.** No quadro da ajuda alimentar, várias organizações tornam-se intervenientes plenos no processo da comercialização. Compram do ICM e de armazenistas, e colocam algumas vezes seus produtos no circuito comercial. Camponeses também solicitaram estas organizações, como em Nassorela, onde um grupo de camponeses pediu à Comissão Mundial que comprasse seus excedentes para escoá-los a Quelimane.

### *Os canais de comercialização*

Na sequência são descritos os principais canais existentes ao nível do mercado primário, pelos quais circulam os produtos agrícolas, e particularmente os cereais, do produtor ao grossista, ou armazenista provincial, sem ter em conta os intervenientes institucionais.

**Os canais formais.** Interessa explorar aqui o modelo histórico do cantineiro, que tem a sua origem no período colonial. O cantineiro realizava a primeira compra ao camponês ao nível das localidades, encaminhando o produto a algum comerciante a nível distrital ou provincial, o qual funcionava como grossista ou armazenista. Uma parte dos produtos camponeses era armazenado pelo cantineiro, para venda à população nos períodos de maior escassez. Nas localidades mais remotas, o cantineiro mantinha simplesmente postos fixos para compra da produção. Para algumas culturas de rendimento, como o algodão, a compra era realizada directamente por uma empresa de processamento.

Nas localidades mais produtivas, havia no passado vários cantineiros actuando. Nas condições actuais, a tendência é a de que se estabeleça uma monopsonia, comprimindo o preço pago ao produtor.

Além disso, o camponês torna-se para o cantineiro um freguês, que compra na loja do cantineiro, podendo fazê-lo fiado com a promessa de pagar após a colheita. Obter bons preços nestas condições tão pouco é muito fácil.

Em todos os distritos que visitamos nos deparamos com novos e velhos cantineiros, em geral com poucos recursos e muitas queixas. A falência da AGRICOM, a degradação da rede comercial e as provações de toda a ordem fazem com que a imagem do cantineiro assuma um carácter mítico. A restauração da rede comercial torna-se prioridade do governo e, com frequência, uma solicitação dos próprios camponeses.

Os canais informais. É o comércio informal, no entanto, que prolifera no meio rural moçambicano. Mesmo em áreas emergenciais, como Mutarara ou Caia, encontram-se mercados activos, com produtos estendidos ao chão ou vendidos em pequenas barracas, com maior ou menor sortimento. Em Caia, por exemplo, pode-se comprar açúcar, sal, arroz, bebidas, roupas, em proveniência da Beira, de Quelimane e do Malawi, consistindo este mercado local na única possibilidade para o abastecimento da população. É nestes mercados que começa a palpitar a vida nas aldeias, onde se fazem os contactos e os pequenos negócios.

Os canais informais assumem uma grande variedade de formas. Ao nível da própria localidade há vendas directas de produtos em pequenas quantidades. No Gurulé, como já foi citado, os camponeses vendem mandioca, mapira e milho. Na Angónia e em Tsangano, vendem cebola e alho, mas também feijão, amendoim e batata. Em Changara, os camponeses vendem cabritos para adquirir milho. É um comércio de âmbito limitado, tão mais marginal quanto maiores forem os excedentes da produção.

Em algumas localidades encontram-se mercados locais. Ali se vendem os excedentes camponeses, mas também produtos frescos, hortícolas, galinhas e outros animais. Às vezes estes produtos podem ser vendidos em estradas de maior circulação, quando as há por perto. Estas vendas são efectuadas por vendedores locais, muitas vezes os próprios camponeses ou membros de suas famílias.

Camponeses relativamente próximos a sedes de distritos, como os de Nassorela ou Morrua, costumam levar seus produtos para os mercados, percorrendo muitas vezes grandes distâncias a pé.

Caso particular é o de camponeses em zonas fronteiriças, como são os do Domwe, que encaminham seus produtos ao Malawi, aí também comprando insumos agrícolas.

Em todos estes mercados rurais, os canais de comercialização são muito curtos, com o camponês vendendo directamente ao consumidor ou a um vendedor local ou a um intermediário do exterior. Excepto quando podem dispor de carroças, como no caso dos camponeses do Domwe, as quantidades vendidas estão sempre limitadas pela estreiteza dos mercados ou pelas distâncias a percorrer.

Com a insuficiência da rede comercial, a ampliação dos raios de acção dos mercados rurais tornou-se tarefa de comerciantes ambulantes, em proveniência de outros distritos, da capital provincial, de outras capitais, e, às vezes, de outros países. Os produtos são por eles adquiridos aos camponeses ou intermediários locais, e encaminhados aos sítios e mercados onde há demanda, configurando assim uma rede crescente, ampla e flexível de escoamento de produtos e de abastecimento local.

Há vários tipos e tamanhos de comerciantes ambulantes. Desde pescadores que transportam sal em canoas de Sopinho para venda em Nicoadala, até donos e arrendatários de camiões e, algumas vezes, comerciantes grossistas. Operam com custos fixos mais reduzidos que os do comércio estabelecido, não são controlados pelo fisco e pagam algumas vezes preços superiores aos locais. São os únicos casos de que se tem notícia de compras de milho a preços superiores ao mínimo estabelecido.

Os comerciantes ambulantes tem tornado possível na região Centro do país a activação dos mercados locais e distritais, sob o protesto generalizado dos comerciantes estabelecidos, que os acusam de concorrência desleal e pressionam pela tomada de medidas do governo.

### *As infraestruturas físicas*

As infraestruturas que afectam directamente o comércio local são de um nível muito precário. Há uma grande escassez de celeiros ao nível familiar ou comunitário. Mesmo nas zonas em que é mais frequente a construção de celeiros com materiais locais, como na Angónia, há perdas importantes causadas por pragas. Outras formas de conservação tem aplicação limitada ou são pouco difundidas.

A situação de estradas terciárias, e inclusive de algumas secundárias, é realmente muito má, só podendo ser percorridas por veículos com tracção às quatro rodas. Muitas deverão tornar-se intransitáveis na época mais chuvosa.

A insuficiência das infraestruturas depõe evidentemente contra a obtenção de maiores benefícios pelas famílias camponeses no processo da comercialização.

### *Os meios de transporte*

A falta de transportes é uma situação generalizada, e particularmente crítica em algumas áreas visitadas (Changara, Domwe). O agricultores do Domwe declararam que devido a problemas de armazenagem e transporte tinham tido perdas de 10 a 30% da produção. Em Nachinanga, a falta de meios de transporte não tinha possibilitado ainda o escoamento da produção de cebola dos camponeses locais (cerca de 5 ton), há um mês em celeiro. Em Changara, os criadores teriam certamente benefícios se pudessem transportar seus cabritos a Chimoio, onde tem comprado milho.

Por outro lado, os fretes de camiões, devido seguramente ao mau estado das estradas e à escassez de transportes, são contratados a preços exorbitantes. Na Angónia o frete é facturado a 36 contos à hora. Em outras partes, os preços podem variar entre 300 MT e 3000 MT por km. Sérios problemas de escoamento de hortícolas e frutas de Nicoadala a Quelimãne se deveriam principalmente ao custo do frete, segundo Director Distrital Local.

Para o percurso de pequenas distâncias, os camponeses estão acostumados a carregar 20 a 30 kg de produtos ou 1 a 2 cabritos ou 10 a 15 galinhas. Em Morrua e Nassorela, os camponeses caminham 2 a 3 horas até Liquari. Além do esforço físico que isto representa, esta forma de transporte tem o inconveniente de que os produtos assim encaminhados devem ser obrigatoriamente vendidos, para a compra de outros bens no local.

A tracção animal é restrita às áreas não infestadas pela mosca tsé-tsé. Embora o número de juntas de bois esteja bastante reduzido, há uma larga tradição em toda a zona de planalto do norte de Tete, onde no passado eram utilizadas para puxar carroças e como charruas. Segundo Akesson, 57% das famílias possuíam carroças, enquanto que hoje a maior parte dos camponeses as alugam.

### *Preços e margens*

Há uma grande variedade de preços por zonas em função das oscilações da oferta e da procura. Na Província de Tete, onde havia uma grande escassez de milho, este era vendido a 1000 MT/kg em Tete e Moatize e a 1500 MT/kg no Domwe, sendo o preço de compra no Malawi de cerca de 500 MT/kg. No Gurué, onde a disponibilidade era maior, o milho era comprado a 500 MT/kg e vendido a quase 700 MT/kg.

As compras do ICM parece que pouco benefício trouxeram até agora aos camponeses. Há fortes indícios de que estes raramente tenham podido vender o seu milho a preços razoalmente próximos do mínimo. No Gurué, por exemplo, os camponeses estariam vendendo o milho em latas de 20 l a um preço estimado de não mais que 300 MT/kg. Um inquérito recentemente realizado no quadro do Projecto de Segurança Alimentar assinala compras a preços bastante inferiores ao mínimo, às vezes até à metade, em praticamente todas as províncias.

Com os baixos preços pagos ao produtor pelo milho, caberia perguntar se os seus custos de produção poderiam ser recuperados. Segundo informações recolhidas junto ao BPD, a cultura do milho só seria lucrativa nas zonas mais produtivas do país, para a obtenção de um rendimento padrão.

No caso do arroz de Nicosadala, a situação é similar, com os armazenistas pagando aos comerciantes o mínimo e estes ainda menos aos produtores.

Por sua vez, sementes e outros insumos agrícolas ou não estão disponíveis no mercado ou custam muito caro. Os camponeses do Domwe, por exemplo, tinham preferido vender seu milho no Malawi para lá comprarem sementes: enquanto que as sementes de milho vendidas pela SEMOC saíam a 13 mil MT/kg, no Malawi foi possível pagar cerca de 3,5 mil MT/kg.

Também o preço do transporte, como já foi comentado, representa um custo desmesurado com respeito ao preço dos produtos agrícolas. Um camponês de Caia, mediante um grande esforço, conseguiu levar seu excedente de cebola à Beira, porém obteve 120 mil MT pelos sacos que transportou, pagando pelo frete 60 mil MT.

Contudo, alguns produtos existem que podem obter melhores preços. No Gurué, os preços do feijão no mercado local chegavam a 4000 MT/kg, tendo sido comprado a 3000 MT/kg. Outros produtos como hortaliças e frutas podem também alcançar preços melhores, sendo que no caso dos mais perecíveis, as oscilações são ainda maiores quando vendidas fora da estação.

O diferencial entre o preço pago pelo produtor e o preço pago pelo consumidor, ou seja a margem total de comercialização, costuma ser bastante elevado. No caso de milho vendido em mercados urbanos pode chegar a 100%. A situação parece similar com respeito ao feijão nhemba, amendoim e arroz. Como a margem do retalhista raramente ultrapassa 20%, isto significa que o restante é repartido entre comerciantes que actuam junto ao produtor e os grossistas, não cabendo dúvidas de que estes últimos acabem ficando com a maior parte.

### *Financiamento*

A grita contra a falta de crédito é generalizada, a ponto do Director de Agricultura da Zambézia afirmar categoricamente que "não há comércio porque não há crédito." Todos os intermediários no processo de comercialização clamam por crédito, mas estão descapitalizados e não dispõem de garantias. Alguns têm dívidas pendentes com a banca. E no entanto, para o Director de Agricultura de Tete, os comerciantes deveriam ter primeira prioridade no crédito, para reabilitar a rede comercial. O director do ICM vai mais longe e considera que deveria haver um esquema geral de financiamento com crédito bonificado para o arranque. Os agricultores do Domwe pretendem que o crédito se estenda por três campanhas.

As condições requeridas pela banca tornam, na opinião dos comerciantes, suas operações inviáveis ou não lucrativas. A banca costuma emprestar a curto prazo (até 90 dias) a uma taxa de 43% ao ano, exigindo garantias reais. Quase todos comerciantes reclamam contra as comissões cobradas pelos analistas de crédito, que costumam, segundo dizem atingir 10% do capital emprestado. Segundo os comerciantes e agricultores entrevistados, as taxas de juros deveriam ser bem mais baixas (de 10 a 15%) e o pagamento dilatado a até 180 dias.

As operações de crédito com pequenos produtores são esporádicas e requerem condições muito particulares. O delegado do BPD em Tete fez menção de uma assim chamada experiência em Capanga, abrangendo 30 famílias que cultivam terras de regadio. Foram concedidos empréstimos entre 400 e 800 mil MT, a taxas de mercado, para pagamento em 150 dias. O sucesso foi total em termos dos resultados e do reembolso do crédito.

No passado, o cantineiro dava crédito ao camponês, vendendo-lhe fiado insumos e bens de consumo até à conclusão da campanha. Além disso, os camponeses praticavam o entesouramento pecuário, que funcionava como um seguro, os animais podendo ser vendidos quando hovesse perdas ou despesas imprevistas. Hoje o gado foi quase todo dizimado e nem mesmo os comerciantes mais prósperos aceitam "dar vale".

O autofinanciamento da reestruturação da rede comercial contudo, já está ocorrendo, com a estratégia seguida pelos comerciantes de financiar a sua actividade com os lucros da actividade agrícola.

### *O associativismo*

Em Moçambique não se encontram muitas experiências de organizações camponesas envolvidas na comercialização. Mesmo nos primeiros anos após a independência a chamada cooperativização do campo se limitava essencialmente à esfera produtiva: a fixação de preços e a quase obrigatoriedade de vender a empresas estatais formava uma barreira a uma efectiva participação das cooperativas no processo de comercialização.

Os contactos com as associações nos distritos visitados confirmam esta assertiva. Em Nachinanga, os agricultores associados para a produção de horticolas, nem tinham um encarregado de comercialização, nem começaram a mobilizar-se para escoar seu excedente de cebola em celeiro há já um mês. A União de Cooperativas de Changara é, neste aspecto, uma excepção, escoando excedentes dos membros num camião, embora sujeito este a frequente avarias.

Como regra geral nos sítios visitados a atitude dos camponeses sobre a possibilidade de agrupar-se para resolver problemas comuns é favorável, embora em alguns casos como no Domwe, eles não pareçam estar dispostos a tomar qualquer iniciativa para reunir seus excedentes e transportá-los ao Malawi para a comercialização.

Na verdade os camponeses nas aldeias nunca estão sós. Formas de organização para trabalhos comuns, arraigados às tradições locais, poderiam ser encontradas em todas as partes, à excepção talvez dos novos assentamentos, em que a vida recomeça de alguma forma pouco estruturada. Na Angónia, segundo a descrição de Akesson, existem dois sistemas de ajuda mútua:

- Dima ( que quer dizer grupo), reunindo de 15 a 20 pessoas de forma não permanente.

• Chikumu, que congrega de 3 a 7 pessoas sempre que preciso, para trabalhos agrícolas. Os homens se juntam em chikumus para preparar a terra e a sacha, enquanto que as mulheres o fazem para a colheita.

Algumas experiências no âmbito do ARDP ilustram esta propensão dos camponeses a associar-se. É o caso de Morrua em que os camponeses se associaram e pediram que as suas terras fossem lavradas com o empréstimo de um tractor. Outros mostram o potencial de uma dinâmica de trabalho em conjunto, como é o caso da construção e gestão em comum de currais e tanques para o gado em Changara.

Não se encontram propriamente casos de rejeição à idéia mesmo de associação, embora seja possível, aqui ou ali, devido a algumas experiências amargas ou frustrantes descrença ou desconfiança. Muitas vezes também pode encontrar-se desinformação ou a invocação de razões técnicas, como por exemplo, relativamente à dificuldade de distribuírem-se os ganhos. Quando incitados a pronunciar-se, os camponeses reconhecem vantagens em agrupar-se para resolver problemas comuns de várias ordens, como transporte, aquisição de insumos e comercialização em melhores condições, mas também problemas sociais como abastecimento de água ou escolarização dos filhos. De modo geral, pode-se concluir que existe um bom potencial para o desenvolvimento de associações, sobretudo quando se respeitam as formas tradicionais de organização e quando os camponeses se mobilizam em função de interesses comuns reconhecidos e concretos.

#### 4. OS GRANDES DESAFIOS DO SECTOR FAMILIAR

O objectivo deste capítulo consiste em estudar as condições e as vias que favoreçam o aumento da produção comercializada do sector camponês na agricultura e a consequente melhoria do rendimento familiar. Em particular, pretendemos analisar os factores principais que poderiam gerar efeitos a relativamente curto prazo sobre o aumento da participação do sector familiar no processo da comercialização agrária, tanto em termos quantitativos como qualitativos.

O ARDP, como descrito na introdução, possui dois grandes objectivos:

- O 1º, de carácter mais abrangente, diz respeito à melhoria do desempenho camponês na comercialização em geral, o que se traduz pela sua participação mais activa como interveniente e a obtenção de maiores ganhos.

- O 2º é complementar, e se relaciona com a diversificação e adequação da oferta das famílias camponesas de modo a aumentar as suas possibilidades de inserção nos mercados rurais e também obter maiores ganhos.

Pode-se dizer, portanto, que o 2º objectivo se situa a montante do ciclo produtivo, enquanto que o 1º se coloca mais a jusante. Ambos evidentemente se interrelacionam e compartilham de uma única missão, que é a de tornar a economia de pequenos produtores rurais mais próspera e rentável.

O 1º objectivo do ARDP poderia ter como indicador de referência o aumento da participação do sector familiar na comercialização agrária, a qual pode ser assim definida:

$$P = pp/pc$$

em que:

P: participação na comercialização

pp: preço ao produtor

pc: preço ao consumidor

Por outro lado, a margem total de comercialização (M) é assim definida:

$$M = pc - pp$$

Portanto, tem-se que:

$$P = \frac{1}{M/pp + 1}$$

Isto quer dizer que a participação do sector familiar na comercialização será tanto maior quanto maior for o preço pago ao produtor e concomitantemente, quanto mais reduzida a margem total, qualquer que seja o nível de preços ao consumidor.

O 2º objectivo, por sua vez, implica seja numa ampliação da estrutura da oferta (maior sortimento de produtos), seja numa melhoria da função de armazenagem (venda de produtos na entressafra).

Com a venda na entressafra evidentemente que o preço pago ao produtor será mais alto, enquanto que a margem e, portanto, a participação do camponês na comercialização dependerá do nível de preços ao consumidor.

Com o maior sortimento de produtos o nível de preços ao produtor será maior quanto mais ajustada for a oferta à procura do mercado. Quanto às margens, também neste caso, dependerão dos preços ao consumidor, porém aumentam as possibilidades de obter preços mais remuneradores e, portanto, uma maior redução das margens.

Em primeiro lugar, há que por de lado qualquer ingenuidade de que os camponeses, mesmo quando organizados, possam ter alguma influência na determinação do nível dos preços. A grande quantidade de produtores e sua pulverização fazem com que eles sejam basicamente tomadores de preços, não tendo nenhuma possibilidade, como regra geral, de alterá-los a seu favor, sem mudança na estrutura da comercialização.

A formação dos preços dos produtos do sector familiar em Moçambique parece estar determinada pelos seguintes factores:

- 1) A capacidade de esperar a entressafra, ou seja, a época em que o produto escasseia. Isto pode ocorrer de duas formas:
  - Pela capacidade de conservar o produto em boas condições.
  - Pela disponibilidade de outras fontes de rendimento durante este período.
- 2) O controle de uma parte do processo de comercialização, aos seguintes níveis:
  - Pelo processamento do produto para que este possa ser consumido.
  - Pela capacidade de transportar o produto aos mercados mais próximos.
- 3) Factores externos, como sejam:
  - Nível de preços de produtos equivalentes fornecidos por organizações de assistência humanitária ou importados.
  - Preços mínimos estabelecidos pelo ICM ou outros órgãos governamentais.

Contudo, as vias preconizadas para que os camponeses obtenham maiores benefícios da comercialização agrárias não são isentas de obstáculos.

Estes obstáculos, que constituem desafios para o sector familiar, serão analisados agora na sequência, com base nas constatações que fizemos com respeito ao meio ambiente do desenvolvimento agrário em Moçambique (capítulo 2) e à situação da comercialização agrária no centro do País (capítulo 3).

### *Desenvolver formas de associativismo pragmático*

O incentivo à formação de associações ou outras formas de organização camponesa deve ser uma peça-chave de qualquer estratégia que vise aumentar a participação do sector familiar no processo da comercialização agrária. É preciso, no entanto, que estas associações surjam do reconhecimento pelo próprio grupo de que tem problemas e interesses comuns que ganhariam muito em ser resolvidos conjuntamente. Complementarmente, é preciso que os camponeses visualizem os benefícios que poderiam obter associando-se.

Quando os excedentes da produção são pequenos e as distâncias aos mercados grandes, o que é frequentemente o caso, o interesse em associar-se para escoar o produto pode surgir de forma espontânea ou levemente induzida. Quando já existem agrupamentos de pessoas trabalhando em moldes tradicionais, as resistências subjectivas podem ser mais facilmente contornadas.

Uma vez a motivação despertada, é preciso concentrar -se num número reduzido de acções, talvez uma única, que possa trazer benefícios muito concretos. Um exemplo seria a venda do excedente pelo preço mínimo à porta de um armazém do ICM ou de algum comerciante distrital, ou mesmo a alguma instituição ou empresa, quando o preço oferecido pelo cantineiro local se houver, for bastante inferior.

À medida em que estes pequenos e importantes serviços vão sendo prestados pela associação e que os ganhos vão se tornando palpáveis, cresce a confiança e a solidariedade entre os seus membros. A associação se torna então um locus em que os problemas são discutidos, a informação circula e novos projectos começam a surgir. Neste ponto, a associação pode abraçar acções mais complexas, como o crédito de campanha ou a realização de pequenos empreendimentos. Torna-se imperativo então concatenar os esforços de varias associações numa dada área geográfica, de modo a poder concentrar maiores competências técnicas e de gestão.

O trabalho de extensão e assistência ao associativismo deve ser concebido como um facilitador, actuando por meio de pequenos estímulos e apoios logísticos às acções planificadas, sem jamais procurar enquadrar ou orientar os camponeses. É preciso que os camponeses aprendam com seus erros e acertos, e que deles se sintam sempre responsáveis.

### *Encontrar alternativas de mercado mais competitivas*

Como vimos, a reorganização da economia de mercado em Moçambique poderia seguir duas vias, não necessariamente incompatíveis:

- A restauração da rede comercial rural, recriando de certa forma o modelo que existia no periodo colonial, que designamos "modelo do cantineiro".
- O desenvolvimento dos mercados informais que poliferam em vastas zonas rurais do País, que denominamos "modelo dos mercados rurais".

De modo geral, os esboços de política governamental, o crédito, a intervenção do ICM no mercado de cereais e diversos projectos e programas favorecem a primeira abordagem. Na verdade, os ambulantes, os dambanengues ou são ignorados ou mesmos desprezados por comerciantes e dirigentes de vários escalões.

Não há nada que se assemelhe a polílicas, propostas ou mesmo idéias para desenvolver os mercados rurais, salvo raras exceções.

O modelo do cantineiro é no essencial um modelo de corte empresarial. A todos os níveis do canal de comercialização são sempre empresários estabelecidos, do cantineiro ao grossista, que actuam em cadeia no mercado primário, efectuando a primeira compra, concentrando e armazenando o produto para sua ulterior distribuição. Empresários costumam ter uma vantagem estratégica, na medida em que, reconhecendo oportunidades de negócios, podem por-se em movimento à procura de lucros, e com isso contribuem para o desenvolvimento económico.

No entanto, a adopção exclusiva deste modelo em Moçambique apresenta alguns inconvenientes.

- Supõe que os mercados rurais informais terão existencia passageira, tendo já cumprido o seu papel de desafogo num período difícil, mas que com a normalização da vida nacional deveriam talvez ser enquadrados, estruturados, regulamentados.
- Não reconhece a debilidade estrutural deste pequeno empresariado, após década e meia de economia estatizada e guerra, com a sua seqüela de falta de experiências, descapitalização e busca do lucro máximo no curto prazo.
- Tende a reproduzir na prática um modelo paternalista, que conduz a “seleccionar os empresários mais capazes” e atribuir credenciais, dando lugar a um sistema opaco pouco competitivo, com condições propícias para entrar em colusão e manipular preços.
- Favorece, portanto, o surgimento ou a consolidação de redes comerciais mono ou oligopsónicas, controladas por grandes grossistas provinciais e, por vezes, suas filiais distritais, que ficam com a “parte do leão”.

Que interesse podem ter os pequenos produtores na comercialização? De acordo com nosso inquérito, é muito importante para os camponeses escoar os seus excedentes a preços tais que lhes permitam adquirir os bens que necessitam, e estão dispostos a levar os seus produtos aos mercados mais próximos com este intuito, porém tem dificuldades de transporte e, por vezes, as distâncias são excessivas. Em termos económicos, aliás, nas condições de subutilização de factores de produção que vige em Moçambique, a obtenção de melhores preços ao produtor pode provocar no curto prazo um aumento da oferta agrícola.

A experiência recente tem mostrado em que medida a maior competitividade no plano comercial pode beneficiar os produtores. Em Manica, segundo nos foi reportado no Ministério da Agricultura, a maior concorrência dos compradores de milho (10 a 12 camiões por dia no pico da safra) permitiu multiplicar por 3 ou 4 os preços ao produtor de uma campanha para outra, atingindo níveis substancialmente superiores ao preço mínimo. Por sua vez, uma equipa de investigação do Ministério da Agricultura e universidades americanas (MOA/MSU/UA) concluiu também, que já em 1992 em Nampula, comerciantes ambulantes pagavam mais ao produtor que os lojistas locais, traduzindo deste modo a maior competição.

O modelo do mercado rural, que pode apresentar variadas formas, tende a ser mais competitivo, pelo menos nas condições actuais do país. Ele pode reunir a dinâmica espontânea de sobrevivência dos mercados informais, que é a forma como a sociedade moçambicana vem articulando a sua economia de mercado com o seu próprio ritmo e diversidade, ao interesse dos produtores em levar os seus produtos aos mercados e obter melhores preços.

O modelo de mercado rural seria assim um modelo de mercado aberto, que pode reunir, sem restrições administrativas, um número expressivo de vendedores e compradores, permitindo uma maior competitividade. Dele poderiam participar:

- Produtores e suas associações
- Comerciantes locais e distritais
- Comerciantes ambulantes
- O próprio ICM

Os comerciantes além de comprar a produção, poderiam vender insumos agrícolas e bens de consumo. Os produtores, assim como a população local teriam a oportunidade de adquirir todo tipo de produtos. A presença do ICM seria com mais efectividade a de comprador de último recurso, tornando o preço mínimo realmente garantido.

Deste modo, o mercado rural assumiria as seguintes funções, de modo combinado:

- Venda da produção das localidades próximas.
- Distribuição de produtos de outras áreas mais distantes.
- Concentração de produtos locais para distribuição em outras áreas.
- Comércio geral

Este modelo é particularmente interessante para o sector familiar da agricultura pelas seguintes razões:

- O mercado torna-se mais transparente e os preços refletem melhor a demanda final. É conhecido o mecanismo da queda dos preços ao produtor no auge da campanha agrícola. Porém, isto não quer dizer, no caso de Moçambique, que os preços ao consumidor caíam correspondentemente: o intermediário embolsa a diferença em condições de pouca competitividade.
- Permite concentrar pequenos excedentes, o que estimula e torna mais válida a criação, de associações, com vista a obter melhores preços e mesmo a possibilidade de vender ao ICM ou a grossistas privados.
- Facilita o contacto e a comunicação entre populações dispersas, permitindo o intercâmbio de informações e experiências bem como o contacto com todo tipo de intervenientes no processo de comercialização, o que tende a ampliar os horizontes dos camponeses. Os mercados rurais tornam-se assim particularmente favoráveis à transmissão de mensagens de impacto de extensionistas, demonstrações de produtos, negociação de operações de crédito e uma infinidade de eventos que se podem imaginar.

A forma de mercado rural que poderia ter mais interesse seria a organização de feiras de época periódicas, como existiram no passado em algumas zonas do país e ainda existem em muito menor escala. Poderiam funcionar mensalmente, em sítios centrais dotados de condições mínimas como água, sombra e comida. O mais importante seria que funcionassem pelo menos durante os períodos do ano em que se devem escoar os produtos. O lugar de funcionamento poderia ser um mercado municipal ou arredores, se houver, ou o lugar onde já funciona um mercado informal central.

Estas feiras, sempre que possível, poderiam situar-se a distâncias não superiores a 20 km das zonas de produção, permitindo que os camponeses se desloquem em carroças ou mesmo a pé. Haveria todo interesse em que funcionassem nos fins de semana para facilitar um maior afluxo da população.

Além dos grãos, poderiam ser comercializadas frutas, legumes e verduras, produtos que muitas vezes são rejeitados pelos cantineiros, bem como animais, produtos processados e de fabricação artesanal, estimulando a diversificação da oferta.

Os mercados rurais são também mais acessíveis a mulheres, quer como vendedeiras onde são predominantes, ou como produtoras que encaminham ao mercado os seus produtos diferenciados, cuja venda costuma assegurar melhor a manutenção da família e a criação dos filhos.

As eleições de governos locais, a realizar ainda este ano, poderão tornar este modelo politicamente atraente, na medida em que as futuras administrações poderão ter interesse em colaborar numa actividade económica em que está envolvido um grande número de pessoas, colocando à disposição a infraestrutura básica, transporte, informações, etc.

A opção por mercados rurais não desqualifica o modelo do cantineiro. Uma organização de tipo empresarial se torna mais necessária quando a produção cresce e os mercados são mais longínquos. Neste caso, os custos envolvidos fazem com que o mercado e as feiras percarn suas vantagens.

A impressão com que se fica, contudo, é que por maior que seja a ênfase na restauração do comércio rural, os mercados rurais vão tornar-se inexoravelmente pontos de cristalização e reordenamento da economia de mercado em Moçambique.

### ***Trabalhar mais e melhor para ganhar mais***

O sucesso do ARDP depende em grande medida da capacidade que desenvolvam os camponeses beneficiários de controlar uma parte maior do processo de comercialização, aguardar a entressafra para vender a produção ou oferecer um maior sortimento de produtos in natura ou processados.

Em todos estes casos estão implicadas operações que acrescentam valor ao esforço das famílias camponesas, mas que implicam também em custos. É preciso também conhecer a demanda efectiva para cada produto ou grupo de novos produtos, o que não é uma questão simples, dado o baixo poder aquisitivo da população.

Várias situações se colocam:

- Ao nível dos produtos agrícolas tradicionais em cada zona agroecológica, muito se pode fazer ao nível da própria machamba, como secagem, limpeza, classificação e embalagem. Estas operações não trazem implicações em termos de custos porque consistem basicamente no trabalho do grupo familiar. Em geral, estes produtos são comercializados sem grande elaboração e apresentam pouca diferenciação. A conservação dos produtos para a venda em períodos de maior escassez, com um nível de perdas que não impeça benefícios com a operação, exige provavelmente um nível de intervenção mais amplo que o da família, sejam celeiros comunitários ou de uma associação de camponeses. Igual tratamento deveria ter o transporte da produção ao mercado, como também o seu manuseio e comercialização no local de venda.

- No caso de outros produtos agrícolas, um conhecimento mesmo empírico da procura é necessário, tendo em conta não somente as preferências como a capacidade de compra das populações-alvo. Em geral, a opção deve dar-se por produtos menos perecíveis e razoavelmente integrados aos hábitos culinários locais, (como feijões, amendoim, cebola, alho ou batata).

- Para produtos processados, afóra os de maior consumo como farinha ou óleo, também seria necessário conhecer e monitorar a evolução do mercado. No caso das culturas de rendimento, como algodão, copra ou cajú, há também interesse no maior beneficiamento possível ao nível das famílias camponesas, compensado por um melhor preço ao produtor.

Dado o desnível entre os preços da produção familiar e o nível de preços da economia, e sua tendência crescente, ou seja a deterioração dos termos de troca, a incorporação de actividades pós-colheita pelos camponeses, como processamento, embalagem, armazenagem ou transporte, impõe o uso de tecnologias apropriadas e de baixo custo, com a maior utilização possível de matérias primas e conhecimentos locais e o aproveitamento da abundante mão de obra existente. Da emergência à reconstrução, a economia camponesa só deixará de ser subsidiada se os benefícios do seu desenvolvimento superarem sempre os custos.

### *Ganhar acesso a mecanismos de crédito apropriados*

Todos os intervenientes no processo de comercialização precisam de crédito, sob diferentes formas, em apoio ao relançamento de suas actividades. Embora, em nosso inquérito esta demanda surgisse com maior frequência, e insistentemente, da parte de comerciantes, com o suporte de dirigentes em variados níveis, também o sector familiar vai necessitar de crédito para sua integração e desenvolvimento no seio da economia de mercado que se está a formar.

A estrutura bancária actual, e o BPD em particular, apesar de sua extensa rede de agências e postos, não está apta nem dispõe de mecanismos ou experiências expressivas para o acesso das camadas mais pobres da população ao crédito. As taxas de juros aplicadas, por sua vez, embora possam ser negativas se tomarmos o índice de inflação na Cidade de Maputo, estão muito além da evolução do poder real de compra do camponês, medido por exemplo através da variação do preço ao produtor de produtos da agricultura familiar.

Vários programas de crédito estão sendo preparados ou em execução, os quais procuram de formas diversas equacionar e encontrar soluções para o financiamento dos intervenientes na base do ciclo produtivo. O seu acompanhamento e mesmo a busca de parceria, podem ser considerados, tomando sempre em conta porém as áreas de concentração do ARDP e a estrutura de apoio à actividade agrícola no terreno construída pela Visão Mundial.

O sector familiar poderá necessitar no curto prazo de crédito de campanha e de comercialização. Pequenos financiamentos poderão ser requeridos também para pequenas unidades de processamento da produção agrícola ou de transformação de matérias primas locais, no quadro da diversificação preconizada.

A saída da situação de emergência vai implicar no abandono progressivo de subsídios de vária ordem à economia camponesa, particularmente a distribuição gratuita de insumos. Camadas cada vez maiores de camponeses, à medida que recuperem os seus níveis produtivos e que consigam escoar os seus excedentes, poderão beneficiar de crédito corrente para suportar os custos de sua actividade agrícola. Para que esta transição gere uma nova dinâmica de tipo empresarial e não comprometa a recuperação de empréstimos que possam ser concedidos, convém tomar como ponto de partida a estrutura de investigação aplicada e extensão montada pela Visão Mundial e as experiências relevantes até agora acumuladas.

A primeira delas diz respeito à formação de associações na área do ARDP e o impulso que agora se pretende dar a esta actividade.

Experiências de sucesso em várias partes do mundo, inclusive em Moçambique, apontam para a necessidade de um enfoque de grupos para o crédito. Como ocorre já em Morrua para o serviço de um tractor na preparação de terra, o crédito não deve ser dado, pelo menos na fase actual, a indivíduos ou mesmo famílias, mas a grupos organizados de produtores. São estes grupos que devem assumir perante o credor a responsabilidade por garantir e reembolsar o crédito, por vezes também gerir a sua distribuição.

A criação de associações, como já argumentamos, deve inspirar-se da vontade dos produtores de organizar-se para objectivos muito concretos que possam trazer resultados a curto prazo. A associação deve reflectir as motivações e aspirações dos membros. Por isso, não é aconselhável organizar camponeses só para receberem crédito: este poderá ser visto como insumo à produção e não como o financiamento de uma actividade que deveria gerar lucro. Portanto, a formação de associações no âmbito do ARDP deveria permitir reforçar os laços de solidariedade e responsabilidade entre os grupos de camponeses, de modo que possam servir de suporte à actividade de crédito, à medida que o sector familiar da agricultura vá adentrando na economia de mercado.

O segundo aspecto importante é o de que o crédito deveria ser concedido em espécie até que se consolide a transformação dos camponeses familiares em agentes económicos plenos. Haveria também interesse em que os valores dos empréstimos fossem fixados em produto, por exemplo em kg de milho, para o qual se poderia tomar como referência o preço mínimo pago pelo ICM. Esta seria uma forma de proteger a economia camponesa também numa fase inicial de instabilidade económica e de uma inflação que parece estar a tomar um ritmo crescente e que já chega a casa dos 50% ao ano. A escolha do milho como moeda-produto traz uma série de vantagens:

- A imensa maioria dos camponeses dos camponeses o cultiva
- Existe um preço mínimo estabelecido e que se reajusta a cada campanha.
- Pode ser comercializado em qualquer época do ano.

Poderia ser estabelecido um teto para os empréstimos, que seria o valor médio em kg de milho da produção de uma família camponesa por ha, estimado talvez por zona agroecológica. Porém, o crédito seria concedido a uma associação para um certo número de famílias, através de um contrato solidário em que cada família assume igual responsabilidade pela totalidade do empréstimo. Adoptando um sistema de crédito estipulado em moeda-produto, seria possível aplicar uma pequena taxa de juros calculada com base no custo dos serviços prestados.

Quanto ao reembolso, que é a questão-chave da engenharia financeira de qualquer programa de crédito, duas alternativas se colocam:

- Também em espécie, com entrega de produtos no valor expresso em moeda-produto do montante do empréstimo. Se o reembolso for em milho, será estipulada simplesmente uma certa quantidade de milho.

- Em dinheiro, após a venda do produto. Neste caso, a associação, a quem foi concedido o crédito, deveria procurar escoar o produto, pelo menos ao preço mínimo, recorrendo se necessário ao ICM.

Em qualquer caso, o crédito deveria ter um carácter rotativo, permitindo readquirir os insumos necessários a um novo ciclo produtivo, que necessitem ser financiados.

Evidentemente que um sistema deste tipo se acomoda mal à estrutura bancária. O ideal seria criar uma união ou consórcio de associações por zona que assuma progressivamente a responsabilidade do sistema de crédito.

Um terceiro elemento que parece importante é o de procurar potenciar desde já a estrutura de investigação e extensão para a actividade do crédito, tornando-a um instrumento da inserção da economia camponesa no mercado. Neste particular, apresenta um grande interesse a rede de pequenas estações com campos de ensaios e demonstrações e o trabalho de formação no terreno de camponeses.

Estes campos poderiam ter um papel estratégico na promoção de iniciativas de grupos locais de camponeses visando assegurar no futuro a autofiência local na provisão de sementes. As variedades de sementes seleccionadas e melhoradas produzidas nos campos, com a participação dos camponeses, poderiam constituir um património de uma associação que as forneceria as seus membros sob forma de um crédito rotativo. Duas modalidades poderiam ser consideradas:

- Para aquelas sementes que exigem um certo insolamento e um maior volume de mão de obra, como é o caso das variedades de polinização aberta haveria um sistema de produção colectiva. O direito à semente seria estabelecido com base em prestações individuais das famílias camponesas. A divisão do trabalho entre grupos de camponeses, que vimos no campo de Nassorela, por exemplo, poderia servir de base para esta forma de produção colectiva.

- Para outras sementes que não apresentam estas restrições, a devolução poderia ser feita com base na própria produção das machambas camponesas, respeitadas certas condições de qualidade, acrescida de uma certa percentagem a título de juros.

Deste modo, estar-se-ia contribuindo, a um só tempo, para que os camponeses readquiram a capacidade de produzir suas próprias sementes, e, por outro lado, reduzindo custos de produção e tornando a agricultura familiar mais lucrativa. Com isso seria possível aumentar a oferta local de sementes, ampliar o grupo de beneficiários e mesmo gerar rendimentos com a venda de sementes a outros interessados.

No tocante ao crédito ao investimento, à medida que as associações de camponeses se consolidem e que se constituam uniões ou consórcios, seria possível propor a participação em projectos que estejam a adoptar uma perspectiva comum, como os projectos de "Alívio à pobreza" e de "Crédito descentralizado," a que já se fez menção no capítulo 2.

### *Conhecer os preços praticados na zona*

Os pequenos produtores estão em geral muito pouco informados sobre os preços e sua evolução na sua zona, exceptuando os preços mínimos de compra de milho, estabelecidos pelo Instituto de Cereais. Mesmo neste caso, como já comentamos, o preço mínimo é visto com frequência como a tabela do governo, o que não tende a incitar o produtor a receber uma melhor remuneração pelo seu produtor.

Mesmo comerciantes contactados desconheciam os preços praticados ao nível das capitais provinciais mais próximas. Deste modo, é pouco provável que o mercado esteja reflectindo realmente a oferta e a procura dos produtos.

Uma informação pública sobre alguns indicadores seleccionados poderia ter um grande impacto no balancamento da oferta e da demanda da produção agrícola, mesmo aos níveis regional e local.

próximas e aos principais níveis (produtor, armazenista, consumidor), e talvez uma indicação de tipo mais qualitativo sobre as existências dos produtos por si cultivados nos mercados mais próximos. Por outro lado, orientações práticas sobre o que se pode fazer e como para negociar preços que não estejam muito abaixo dos preços mínimos oferecidos pelo ICM, poderiam ser muito úteis. Esta maior informação e esclarecimento poderiam ajudar os camponeses a enfrentarem em melhores condições pressões psicológicas, rumores e incertezas e a obterem preços mais ajustados aos mercados.

Ao nível do comércio, uma informação mais ampla poderia ser requerida, incluindo preços aos vários níveis e mercados de uma gama maior de produtos, expectativas de colheitas das principais zonas produtivas, planos de distribuição de ajuda alimentar e níveis de estoques existentes. Esta informação poderia ser elaborada a vários níveis de profundidade, para cada um dos escalões do canal de comercialização. Certamente, ao nível dos mercados terminais, uma informação sobre mercados externos, e, em particular as cotações de cereais da Bolsa de Chicago poderiam ser de grande valia.

Trabalhando conjuntamente com o Sistema de Aviso Prévio e o Projecto de Segurança Alimentar do Ministério da Agricultura, deveria ser possível determinar o quadro de informações requeridas, sobretudo do ponto de vista dos produtores, as necessidades de informação adicional e suas fontes e a forma de agregação e disseminação. Dada a necessidades de informações rápidas, que possam de algum modo influir sobre a formação dos preços, o ARDP poderia colaborar transferindo a informação via fax entre seus escritórios e difundindo-a através da rede de extensionistas.

Outras formas possíveis de divulgação seriam programas de rádio até às 7:00 e após as 19:00 e a colocação de quadros e jornais rurais em pontos de maior frequência, como estabelecimentos comerciais.

### *Aprender a orientar-se no mercado*

A organização dos camponeses em associações ou quaisquer outras formas localmente sancionadas deve tornar-se também um estímulo para informar-se melhor e aprender tudo o que possa ser útil para obter maiores ganhos com actividade económica. Um dispositivo de formação um sucedido pode contribuir também para reforçar os laços entre os membros da associação e poder enfrentar melhor os objectivos comuns.

Para aumentar a sua participação nos processos de comercialização, os camponeses necessitam sobretudo de adquirir conhecimentos práticos que facilitem a sua melhor orientação nos mercados. Isto implica basicamente em noções sobre os seguintes tópicos:

- Lei da oferta e da procura
- Tácticas de negociação
- Operações de comercialização (como manuseio, classificação, embalagem)

Esta formação poderia ficar a cargo de um grupo de extensionistas, que seria seleccionado e capacitado para esse fim. A formação seria feita em língua local através de demonstrações e exercícios práticos, e seria organizada para caber em uma jornada. Os extensionistas ficaram a cargo do acompanhamento, bem como eventuais reforços e reciclagens.

Complementarmente, uma formação poderia ser organizada para comerciantes locais, sob o tema dos insumos agrícolas. Versaria sobre sistemas de culturas e uso de sementes, fertilizantes e fito-sanitários. Também poderia fazer-se recurso a extensionistas e outros técnicos do ARDP. inicialmente seria feita uma avaliação de necessidades de formação em comercialização com vista a definir precisamente os programas a realizar e preparar os materiais didáticos.

## 5. ALGUMAS PROPOSTAS DE INTERVENÇÃO DO ARDP

Em conclusão, apresentam-se a seguir com maior precisão e de forma sintética algumas propostas que poderiam ser implementadas durante o período de execução do ARDP. As propostas estão organizadas por grandes temas, sem pretensão à exaustão, configurando somente uma primeira visualização do que poderia ser feito, resultante do diagnóstico rápido que levamos a cabo.

### *Associativismo*

1. Estimular a criação de associações de camponeses ou o reforço das existentes, através de uma metodologia alçada sobre a autonomia dos camponeses, a resolução dos problemas concretos mais importantes e a valorização das formas tradicionais de organização.
2. Adotar um enfoque de género que incentive a participação das mulheres nas associações, inclusive em funções de responsabilidade, valorizando o seu papel na comunidade.
3. No âmbito da comercialização, priorizar acções associativas que possam trazer resultados concretos imediatos, como a concentração dos excedentes das famílias para o escoamento e a venda a melhores preços, prestando o apoio logístico necessário.
4. Incentivar a criação de Uniões a nível distrital, pelo menos nas áreas prioritárias de intervenção, com vista a prestar serviços às associações e abarcar assim funções mais complexas (produção de sementes, transporte, crédito, microrreflorestamento, reparação de estradas vicinais, cuidados de saúde, dentre outras).
5. Procurar esboçar um protocolo de trabalho com a UNAC, de modo a realizar acções conjuntas para a organização de associações e a formação de líderes camponeses. Incentivar a aproximação entre a CLUSA e a UNAC e a UGC, de modo a valorizar as experiências de associativismo existentes no país e potenciar a UNAC no seu papel estratégico.

### *Acesso aos mercados.*

6. Realizar um estudo sobre mercados e feiras rurais, abrangendo os distritos da Angónia, Gurulé e Nicoadala, visando conhecer sua estrutura, dinâmica de crescimento e benefícios potenciais aos pequenos produtores e suas associações. Investigar, em particular, o papel da mulher nestes mercados e as formas de incentivar a sua participação e o incremento do rendimento em benefício da família.
7. Acompanhar o projecto-piloto de organização de feiras rurais em Xai-Xai, promovido pelo Ministério da Agricultura.

8. Promover, em conjunto com parceiros locais, a realização de feiras de época em distritos onde já tenha havido ou haja alguma tradição a respeito, e onde haja uma massa crítica de associações formadas. As feiras deveriam ser organizadas como eventos-piloto, e o papel do ARDP se circunscreveria ao apoio organizativo e logístico às associações.

9. Incentivar o estabelecimento de acordos das associações com o ICM ou grossistas, visando o seu credenciamento para a venda directa de excedentes e a obtenção de melhores preços.

10. Promover uma mais ampla utilização de carroças pelos camponeses e suas associações, com vista a encurtar as distâncias aos mercados, através de acções de formação utilizando recursos locais e de melhorias técnicas, por exemplo ao nível dos mecanismos das rodas e a utilização de pneus.

11. Fornecer informações regulares às organizações humanitárias sobre as possibilidades de abastecimento nacional em cada zona, de modo a contribuir a evitar situações de desincentivo que a ajuda alimentar possa trazer à produção do sector familiar.

12. Ajudar a União de Ntemangau a preparar um plano de rentabilização da actividade do camião que possui, o qual deverá prever o escoamento da produção das associações que fazem parte da União e outros serviços de transporte. Complementarmente, fazer uma revisão completa do veículo e prover um fundo para sua reparação. O plano de rentabilização deverá prever um montante mínimo a ser depositado mensalmente numa conta em provisão de futuras reparações e a amortização do empréstimo que havia sido tomado à UGC.

### *Crédito*

13. Desenvolver, no âmbito do ARDP inicialmente, alguns módulos de crédito às associações já constituídas e com melhor desempenho, ou a uniões. O crédito deveria ser concebido sob a forma de fornecimentos adiantados de insumos (bens e serviços) às associações, que os distribuiriam às famílias camponesas. Os insumos seriam expressos em moeda-produto e o seu reembolso seria feito, sob a responsabilidade da associação, inicialmente em espécie, após a campanha, e progressivamente em dinheiro, após a venda do produto. Uma taxa de serviço seria aplicada com vista a cobrir os custos incorridos. De uma forma ou de outra, crédito teria sempre um carácter rotativo e a sua gestão deveria transitar progressivamente para a responsabilidade de uniões ou associações mais sólidas. A monetarização do crédito deveria também ser progressiva, à medida que a actividade comercial das associações se fortaleça, que a actividade agrícola se diversifique e se torne mais rentável, e que se torne viável no plano financeiro adquirir os insumos necessários e pagar juros em condições reais de mercado.

14. Realizar uma visita de estudo a Lilongwe no Malawi, onde existe uma ampla experiência de crédito rural, com as características acima mencionadas, no âmbito do Lilongwe Land Development Programme (LLDP). Um interesse adicional desta visita seria a possibilidade de intercâmbios com associações do norte de Tete, que partilha da mesma língua que o Malawi.

15. Estudar a viabilidade de transformar algumas estações agrícolas no âmbito do ARDP em bancos de sementes sob a responsabilidade de uniões. Estes bancos emprestariam sementes segundo duas modalidades: proporcionalmente ao trabalho prestado pelas famílias camponesas na machamba da união, para o caso de sementes que requeiram isolamento e maior volume de mão de obra; mediante compromisso de devolução de sementes a produzir nas machambas camponesas, respeitadas certas normas de qualidade, para as restantes sementes.

16. Apoiar as associações com maior dinamismo na preparação de projectos de investimentos e de pedidos de crédito à banca, no quadro de programas de crédito que se amoldem aos objectivos perseguidos pelo ARDP, como os de "Alívio à pobreza" e "Crédito descentralizado". Estes pedidos deveriam ser assumidos e geridos por uniões, quando existirem, e abarcar pequenas infraestruturas e meios de transporte, visando ampliar a capacidade de geração de rendimentos das economias camponesas.

### *Informações de mercado*

17. Colaborar com os projectos de Sistema de Informações do Mercado Agrícola (SIMA) e Sistema de Aviso Prévio no sentido de definir os quadros de informações de mercado mais úteis ao ARDP e a produtores e comerciantes nas zonas em que aquele actua, bem como suas fontes, periodicidade e meios de divulgação.

18. Organizar a recolha regular, através da rede de extensão, de preços de compra ao produtor e de venda nos mercados e lojas em cada zona, bem como de informações qualitativas sobre as existências dos produtos no mercado. Este trabalho seria realizado como suporte à comercialização dos produtos do sector familiar e a divulgação poderia ser feita pelo emissor de rádio provincial ou em quadros e jornais rurais de maior frequência.

### *Formação e extensão*

19. Realizar uma avaliação das necessidades de formação dos intervenientes de base do processo da comercialização agrária, visando definir programas e acções de formação e preparar materiais didáticos.

20. Selecionar e capacitar um grupo de extensionistas para a realização de jornadas de formação ao nível de cada associação ou grupo de camponeses, visando a sua orientação prática nos mercados.

21. Realizar cursos curtos de formação e actualização para grupos de comerciantes sobre o uso de insumos nas principais culturas de cada zona, de modo a que estes se capacitem cada vez mais para o aprovisionamento do mercado. Estes cursos poderiam ser ministrados por técnicos do ARDP.

22. Organizar em conjunto com a UNAC cursos de formação em gestão para dirigentes de associações

23. Propor um acordo de colaboração do Sr. Carlos Carneiro, agricultor de Tsangano, com o ARDP, em apoio às actividades de investigação e formação em todo o planalto do norte de Tete.

### ***Transporte de médio curso***

24. Realizar um contrato-piloto de arrendamento mercantil ("leasing") com a Associação de Agricultores do Domwe e testar esta fórmula para a resolução de problemas de transporte de nível interdistrital e provincial. O camião e o conductor seriam fornecidos pela Visão Mundial, e o contrato estipularia metas de escoamento da produção agrária da zona, e a possibilidade de sua ampla utilização para quaisquer outros fins que rentabilizem o veículo.

### ***Valorização do produto***

25. Realizar um programa de melhoria do processamento dos produtos do sector camponês ao nível da própria machamba (secagem, limpeza, classificação, embalagem) e de conservação da produção para os períodos de escassez relativa (celeiros, combate a pragas), bem como de manuseio no transporte e comercialização, visando a obtenção de melhores preços.

### ***Diversificação da produção agrícola***

26. Promover o cultivo de produtos de maior valor, através de um estudo empírico da procura e dos hábitos culinários locais, com duas orientações principais:

- Produtos não ou poucos perecíveis cuja demanda não esteja satisfeita nos mercados locais ou urbanos mais próximos (por exemplo, feijões, amendoim, cebola, alho, batata)
- Produção fora de época com sistemas de regadio de baixo custo, com maior vantagem para os produtos mais perecíveis (hortifrutícolas).

### ***Diversificação da economia camponesa***

27. Promover, em conjunto com parceiros locais, um programa de implementação de microunidades industriais de processamento de produtos agrícolas e artesanais seleccionados (moageiras, prensas de óleo, conservas de frutas e legumes, tijolos e telhas, artefactos de madeira, cerâmica, etc.), envolvendo a elaboração de projectos-tipo e o apoio à preparação de pedidos de crédito. Atribuir forte prioridade à formação de mulheres microempresárias.

## ANEXO.I VISITAS E ENCONTROS EFECTUADOS

### Ao nível das províncias e distritos

#### • Changara

- . Director Distrital da Agricultura, Sr. Maposse
- . Comerciantes privados, Srs. Almeida, Jantar e Samisson
- . Associação dos produtores de Nachinanga
- . União das Cooperativas de Ntemangau

#### • Tete e Moatize

- . Director Provincial da Agricultura, Sr. Massinga
- . Gerente da filial do BPD, Sr. Nhancale
- . Director do Instituto de Cereais, Sr. Nhaca
- . Delegado do Complexo Agroindustrial da Angónia (CAIA), Sr. Soares
- . Empresária, Sra. Sixpence
- . Agricultor, Sr. Carneiro
- . Vendedora de lenha e carvão, Sra. Samisson
- . Vendedores de Sal
- . Comerciante

#### • Angónia

- . Director Distrital da Agricultura
- . Director do Instituto de Cereais
- . Comerciante, Sr. Músse
- . Associação dos Agricultores do Domwe
- . Grupo de camponeses de contacto

#### • Tsangano

- . Agricultor, Sr. Carneiro
- . Grupo de camponeses de contacto
- . Comerciante ambulante, Sr. Calipal
- . Director Distrital da Agricultura

#### • Mutarara

- . Empresário, Sr. Jamal
- . Director Distrital da Agricultura

#### • Caia

- . Administrador do Distrito
- . Grupo de camponeses de contacto
- . Director Distrital da Agricultura

- **Quelimane**

- . Director Provincial da Agricultura, Sr. Ó da Silva
- . Comerciante, Sr. Ramos

- **Gurué**

- . Grupo de comerciantes/agricultores
- . Grupo de camponeses
- . Director Distrital da Agricultura

- **Nicoadala**

- . Director Distrital da Agricultura
- . Grupo de comerciantes
- . Engarregado de moageira
- . Gerente da Madal
- . Grupo de camponeses de Nassorela
- . Grupo de camponeses de Morrua

N.B (1). Em todos os distritos foram feitas visitas aos mercados e inquéritos junto a vendedores.

(2) Foram igualmente contactados responsáveis e técnicos da Visão Mundial.

### **Ao nível de Maputo**

- . **Ministério da Agricultura:**

- . Director de Economia Agrária, Sr. Massinga
- . Directora Nacional de Agricultura, Sra. Deolinda
- . Chefe do departamento de Estatística, Sr. Diogo
- . Responsável do Sistema de Aviso Prévio, Sr. Olivares
- . Responsável do Pré-Programa, Sr. Mondimbee

- . **Instituto de Cereais de Moçambique**

- . Director geral Sr. Sumbana

- . **Coordenador do Projecto de Alívio à Pobreza, Sr. Tomás**

- . **Banco Popular de Desenvolvimento**

- . Director do Crédito Agrário, Sr. Amaral

- . **Instituto Nacional de Desenvolvimento Rural**

- . Director de planificação, Sr. Mafueca

- . Gabinete do Ordenador Nacional
  - . Director, Sr. Loforte
  - . Tecnicos do GON

- . Banco Mundial
  - . Encarregada de projectos de agricultura, Sra. Christine

- . Programa Mundial de Alimentos
  - . Sr. Chambliss
  - Sra. Alzira

- . União Nacional dos Camponeses
  - . Assesor, Sr. Osumane

- . Instituto de Desenvolvimento da Industria local (IDIL)
  - Responsável do Projecto de Desenvolvimento de Pequenos e Médias Empresas, Sr. Hoffman

- . União geral das Cooperativas
  - Assesor, Sr. Prosperino

- . Caixa Francesa de Desenvolvimento
  - Director, Sr. Apanon.

## ANEXO. 2 DOCUMENTAÇÃO PRINCIPAL CONSULTADA

1. Akesson, G. - Sistemas de Produção Agrária e Realidade Socioeconómica em Três Aldeias, Direcção de Agricultura de Tete e DANIDA, 1994.
2. Banco Mundial - Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial, vários anos.
3. Benfica, R. - Proposta Piloto / Alternativa para a Intervenção das ONGs no Crédito Rural em Moçambique, INDER, 1993.
4. Braudel, F. - A dinâmica do Capitalismo, Rocco, Rio de Janeiro, 1987.
5. Buhr, K. e Mucavele, F. - Agricultural Recovery Project. Evaluation Report, 1994.
6. Caisse Française de Développement - Relatório de Identificação das Operações de Crédito Descentralizado em Moçambique, 1993.
7. Castel - Branco, N. ( org. ) - Moçambique. Perspectivas Económicas, U.E.M. e Fundação Friedrich Ebert, 1994
8. Defalvard, H. - Marché et Développement, Cahiers des Sciences Humaines, ORSTOM, Paris, n° 1/2, 1994.
9. Hoffmann et altri - Administração da Empresa Agrária, Pioneira, São Paulo, 1992.
10. Janvry, A. et altri - State, Market and Civil Institutions : New Theories, New Practices and their Implications for Rural Development, Pergamon Press, Oxford, 1993.
11. Ministério da Agricultura - Estatísticas Agrárias, 1992.
12. MOA / MSU / UA Research Team - A Socio - Economic Survey in The Province of Nampula, Jan. 1992.

13. MOA / MSU / UA Research Team - The Determinants of Household Income and Consumption in Rural Nampula Province, Aug. 1992.
14. Padmanabhan, K. - Rural Credit, Intermediate Technology Publications, London, 1988.
15. Ramanaiah, K. e Tamele, A. - A Comercialização da Produção Agrícola do Sector Familiar, in EXTRA , Set. / Dez. 1992 .
16. Salais, R. - Approches Economiques et Historiques Récentes du Marché, Genèses, Paris, Sept. 1990.
17. Vincent, F. - Manual de Gestão Prática, versão brasileira, ASPTA / IRED, 1993 .
18. White, J. - Report on a Rapid Rural Commercial Appraisal, 14 - 21 December 1994.
19. World Vision Mozambique - Agricultural Recovery Programme. Evaluation Report, 1993.
20. World Vision International - Broad Based Rehabilitation for Small Scale Farmers in Central Mozambique, 1994.
21. World Vision International - Idem, Addendum of 21 October 1994.
22. Zelizer, V. - Repenser le Marché, Actes de la Recherche en Sciences Sociales, Paris, Sept. 1992.